



ЗАПОЧНЕТЕ СОПСТВЕН ИНТЕРНЕТ БИЗНИС

Електронска препродажба - афилијација

Доколку имате компјутер и интернет врска, можете уште веднаш да го започнете вашиот електронски бизнис. Кога е Интернетот во играње, само нешто е граница. Продавајте македонско вино во Лондон, кинески шутери во САД, или, пак, рекламен проспект широм светот. Ако сите талентиран, креативен и уорни, можеби ќе успеете да изградите вистинска On-Line империја или ќе креирате само профитабилен семеен бизнис. Доколку сите вработени, слободно време искористите го да остварите дојдовни приходи или, едноставно, уживајте во вашето ново луксузно хоби

Дали некогаш сте размислувале да отворите бурекиларница на „Партизанска“, бутик во центарот на градот или тезга на „Зелено пазарче“? Електронската препродажба можеби не е класичен начин на трговија, но затоа, пак, има голем број предности. Прво, не ви се потребни големи инвестиции. Се што ви треба е компјутер, интернет-врска и, се разбира, знаење. Дури, не мора да имате и сопствена веб-страница, иако тоа е препорачливо за сите сериозни и долгорочни онлајн бизниси. Исто така, замислете да имате тезга на пазарче која работи 24 часа, а вие не мора ни да одите таму. При електронската препродажба не мора ни да чувате резерви од производите што ги продавате, а и не мора вие да ги наплаќате и испорачувате до купувачите. Вашата задача е едноставна, да најдете заинтересирани купувачи и да им препорачувате соодветни производи. Доколку некој одлучи да купи, вие ќе добиете соодветна провизија за тоа. Ваквиот систем на електронско посредување помеѓу продавачите и купувачите се нарекува и афилијација или афилијативна продажба. Постојат и некои други форми на електронска препродажба, преку т.н. дроп-шип дистрибутери за кои ќе зборуваме во некоја наредна пригода.

Преку афилијација може да се понудат голем број разновидни производи и услуги, или, со други зборови, буквално се што се нуди на Интернет може да се понуди и преку афилијација. Меѓу актуелните дејности за афилијација ќе ги споменеме: облека, канцеларски материјали, мебел, спортски обложувања, туристички услуги, софтвер, онлајн едукација, диети, храна и пијалаци, осигурувања, медикаменти и многу други. Провизијата за остварената продажба се движи од 1 па до 50 проценти, зависно од видот и вредноста на производот, како и од продавачот. Афилијацијата функционира според принцип на линкови кои водат до веб-страницата на продавачот, при што електронски се следи преку кој посредник пристигнал купувачот. Со повисоко ниво на познавање во веб-програмирањето може да се постигне понудата на продавачот да биде интегрирана и во веб-страницата на посредникот т.е. препродавачот.

Една од првите онлајн продавници која започна со ширење мрежа од афилијативни партнери е Амазон.ком, која наедно голем дел на својот успех го должи на илјадници партнери низ целиот свет, кои, пак, од друга страна добија можност да остварат исто така големи заработки. Денес постојат милиони продавачи кои ги нудат своите производи и преку афилијативни партнери и нивниот број континуирано расте, со што се збогатува и Амзонот на производи. Провизијата што Амазон ја исплатува е 5 проценти и е релативно ниска во однос на некои нови играчи, кои со цел да ги пробират своите производи нудат многу подобри услови.

На страната Associateprograms.com, која претставува своевиден директориум на афилијативни продавници и мрежи, можете да ги пребарувате и прегледувате понудите за афилијација со краток опис и услови. Доколку не сакате вашата понуда да ја ограничите на еден производител со ограничен асортиман, приклучете се на некоја од афилијативните мрежи кои обединуваат огром-



Пишува:

м-р Златко Бежовски
zbezovski@yahoo.com

мен број продавачи во еден систем. Такви мрежи се, на пример, LinkShare.com, Click-Bank.com, performics.com итн. Како една од најуспешните мрежи, поради големиот број продавачи со различен асортиман, поволните услови, како и можностите за работа и од Македонија, ја препорачуваме CJ.com. Откако ќе се регистрирате на CJ ќе можете да ги разгледувате продавачите по категории и производите кои што ги нудат, како и условите т.е. висината на провизијата и бонусите за количини. Прелистувајќи ја понудата можете да добиете одлични идеи за вашиот иден онлајн бизнис.

За да постигнете успех во афилијативната препродажба, потребно е да следите одредени непишани правила. Како прво, пожелно е да имате свој dot.com домен, иако производи можете да понудите и на некој ваш блог. Одберете некоја маркетинг-нитка и обидете се да ја покриете со соодветни производи. Маркетинг-нитка е многу мал пазарен сегмент кој има одредени потреби, но не е атрактивен за големите играчи. Со покривање на повеќе такви нитки, можете да си обезбедите солидни заработки. Така, место да продавате мебел за сите вкусови, продавајте мебел од ореово дрво или шкавчиња за чевли. Притоа, на посетителите понудете им избор во однос на цени, големина, боја итн., но не нудете премногу производи што ќе им го отежнат изборот на купувачите. И, како една од најважните работи е да им понудите на посетителите содржина во смисла на корисни информации, критики, прегледи, коментари, со што ќе им го задржите вниманието и ќе ги поттикнете на акција. Доколку веб-страницата ја претворите само во гола понуда на афилијативните производи, ќе постигнете спротивен ефект.

Следна и најтешка задача ќе ви биде да донесете посетители спремни да реагираат на вашата понуда.

Следниот четврток: Најбрзо до посетители преку PPC (Плати-По-Клик)